

ABSTRAK

Herlinawati, “Kebijaksanaan Promosi Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Cat Merek Glotex Pada PD. Lentera Palembang”.

(Di bawah bimbingan Bapak Drs. Bastoni Achmadsyah, MS dan Bapak Drs. Andreas Sarjono, MM).

Pemasaran merupakan suatu kegiatan yang sangat penting di dalam dunia perdagangan, sebab tanpa adanya kegiatan pemasaran maka barang dan jasa yang diproduksi oleh perusahaan tidak akan sampai kepada konsumen.

Dalam usaha untuk memasarkan suatu produk kita harus menentukan saluran distribusi yang tepat agar dapat mencapai sasaran penjualan yang diinginkan oleh perusahaan, untuk memasarkan barang secara efektif perlu di pertimbangkan baik-baik saluran mana yang akan dipilih.

Dari segi promosi sebagai usaha untuk memberitahu produk perusahaan ke masyarakat juga tidak kalah penting karena walaupun suatu produk berkualitas tinggi dengan harga terjangkau oleh masyarakat, namun sulit untuk efektif karena masyarakat tidak tahu akan keberadaan produk tersebut. Dalam hal ini, untuk membantu masyarakat dalam memilih barang dan jasa tersebut maka diperlukan kegiatan promosi.

Untuk meningkatkan volume penjualan maka kita tidak terlepas dari saluran distribusi dan promosi yang merupakan komponen dari Marketing Mix (bauran promosi) yang sangat penting dalam pemasaran. Karena aktivitas pemasaran yang tidak diiringi dengan saluran distribusi yang tepat tidak akan efektif. Saluran distribusi yang panjang dapat mengakibatkan harga jual produk ditangan konsumen akhir sangat tinggi,

sedangkan saluran distribusi yang pendek dapat mengakibatkan penyebaran barang menjadi terhambat.

Dalam pembahasan skripsi ini penulis memandang perlu bahwa kegiatan promosi cat merek Glotex yang dipasarkan oleh PD. Lentera Palembang perlu dilihat :

- Daerah mana pemasaran yang sudah stabil dan juga perlu melihat persaingan merek lain apakah menguasai pasaran.
- Menerebos daerah baru dengan mengadakan promosi besar-besaran sehingga daerah tersebut dapat merebut pasar, dan ini sudah tentu memerlukan perencanaan dan perhitungan yang cermat dan teliti di samping cara atau metode pemasaran yang digunakan agar apa yang diharapkan dapat tercapai.

Dengan demikian diharapkan perusahaan akan dapat meningkatkan volume penjualannya di masa yang akan datang guna mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan.